

# JASON HOWARD PETERSON

## Interview eines Maklers

Interview von Makler-Empfehlung.de

Immobilienmakler (IHK) und RE/MAX Lizenznehmer



Niemand vermittelt weltweit mehr Immobilien als RE/MAX®

*„Schade, dass ich nur eine Wohnung zu verkaufen hatte...“*



### **Jason Howard Peterson**

Selbständiger Immobilienmakler (IHK) und [RE/MAX Lizenznehmer](#)  
bei [RE/MAX Immobilien Concept Marketing](#) in Bad Soden am Taunus

Interview von [Makler-Empfehlung.de](#)

### ***Beratungsphilosophie***

---

Meine Philosophie ist ganz einfach: Meine Kunden haben Vertrauen in meine Arbeit, denn ich liefere ihnen den Nutzen und den Mehrwert, den Sie haben wollen. Ich finde heraus, was ihnen wichtig ist, interessiere mich für alles, was mit ihnen und der Immobilie zu tun hat und lege Wert auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit gegenseitigem Vertrauen.

### ***Was reizt Sie am Maklerberuf?***

---

Zwei Dinge reizen mich an diesem Beruf: Die Menschen, mit den ich zu tun habe, interessieren mich. Und die Immobilienwirtschaft mit all ihren Facetten hat mich auch schon immer interessiert. Ich bringe Menschen und Immobilien zusammen.

### ***Welche persönlichen Ziele haben Sie?***

---

Als persönliches Ziel hatte ich schon immer: den Menschen, egal in welchem Bereich, eine ehrliche Dienstleistung anbieten zu können. Mir ist es wahnsinnig wichtig, dass meine Auftraggeber mit meiner Dienstleistung zufrieden sind. Hierfür tue ich alles, um diesen Anspruch zu erfüllen. Ich bin bestens ausgebildet und bilde mich permanent fort, um mein Wissen immer weiter zu vergrößern, ich lerne auch sehr gerne, das war schon immer so!

### ***Was macht einen guten Makler aus?***

---

Ein guter Makler denkt in erster Linie an seinen Kunden und nicht an ein schnelles Geschäft. Der Maklerberuf ist für mich in erster Linie „People Business“. Meine Kunden fühlen sich bei mir wohl und in besten Händen und wissen jederzeit, dass ich NUR in ihrem eigenen Interesse handle.

### ***Was ist der beste Rat, den Sie Ihren Kunden geben können?***

---

Für Eigentümer: Arbeiten Sie nur mit einem Makler zusammen, dem Sie 100%ig vertrauen. Er sollte Ihnen gut zuhören können und sich für alles interessieren, was mit Ihnen und Ihrer Immobilie zu tun hat. Das alleine reicht aber natürlich nicht, fragen Sie nach seiner Ausbildung, seinem Fachkundenachweis, seiner Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und lassen Sie sich von ihm alles erklären: Von der Bewertung der Immobilie angefangen bis zum Vermarktungskonzept. Ein guter Makler freut sich, wenn er mit Ihnen so strukturiert arbeiten kann!

Für Käufer: Lassen Sie sich beim Immobilienkauf immer professionell beraten, was die Finanzierung angeht! Eine Finanzierung ist eine langfristige Angelegenheit und muss mit allen Eventualitäten im Leben berechnet werden. Einem Kunden, der sich mit der Finanzierung übernehmen würde, verkaufe ich keine Immobilie, ihm rate ich, zuerst noch entsprechend einige Zeit zu sparen.

### ***Welche Beratungsphilosophie vertreten Sie?***

---

Ich wiederhole mich wahrscheinlich nun: Ich höre genau zu und handele nur im Interesse meiner Kunden. Ich berate nur so weit, wie ich es mit meinem eigenen Wissen anhand meiner Ausbildung ausfüllen kann. Für Beratungsbedarf, der darüber hinausgeht, gibt es andere Experten, ich vermittele auch gerne weitere Experten, die ich persönlich kenne und die ich guten Gewissens empfehlen kann. Am liebsten beende ich gerne ein erstes Telefonat mit einem Kunden schnell – um ins Auto zu steigen und dorthin zu fahren, wo mein Kunde ist, damit wir uns persönlich kennen lernen können. Wen ich von meiner Dienstleistungsqualität nicht überzeugen kann, lasse ich gerne gehen, ich benötige das Vertrauen des Kunden ebenso, wie er es in mich haben soll.

### ***Erzählen Sie uns von Ihrer schönsten Berufserfahrung!***

---

Meine schönste Berufserfahrung war auch gleichzeitig mein erster Verkaufsabschluss einer schönen Wohnung in Frankfurt-Bockenheim (City-West). Dort wohnte ich selbst ein paar Jahre, und die Eigentümerin kannte mich und vertraute mir, obwohl ich noch nicht viel Berufserfahrung hatte. Sie war auch hin- und hergerissen, ob sie die Wohnung überhaupt verkaufen soll, denn dies war für sie auch eine sehr emotionale Angelegenheit. Aber der Verkauf passte in ihren weiteren Lebensweg und ich habe mit ihr sehr sachlich über alle wenn's und aber's gesprochen. Was soll ich sagen? Die Wohnung wurde schnell und zum vollen Angebotspreis verkauft. Die Eigentümerin war sehr glücklich und schrieb mir Tage nach dem Notartermin eine Nachricht: „Schade, dass ich nur eine Wohnung zu verkaufen hatte...“ Das hat mich berührt und werde ich nie vergessen.

### ***Wo geht Ihrer Meinung nach die Reise auf dem Immobilienmarkt hin? Was sind aktuelle Trends am Markt?***

---

Nun, die Unsicherheit an den Finanzmärkten hat zur Flucht ins „Betongold“ geführt. Die Folge sind weiterhin explodierende Immobilienpreise. Wohnungen oder Häuser, ob Eigentum oder Miete, werden immer teurer, vor allem natürlich in den sowieso schon angespannten Märkten der Metropolen wie Berlin, Hamburg, Frankfurt, Köln oder München.

Wobei man auch sauber differenzieren und relativieren muss: Die Kaufpreise klettern schneller als die Mieten, die Renditen, die Anleger mit Vermietung erzielen, wenn sie jetzt kaufen würden, sinken dadurch im Schnitt. Wo man vor ein paar Jahren mit 7% Rendite rechnen konnte, muss man heute schon mit 4,5% – 5% zufrieden sein.

Der Eindruck starker Mietpreis-Steigerungen hingegen täuscht und basiert eher auf der Wahrnehmung des starken Anstiegs in der jüngeren Vergangenheit. Setzt man den Mietpreisanstieg jedoch in Relation zur Entwicklung der Verbraucherpreise, so sind Mieten heute sogar billiger als vor 20 Jahren!

Nur in den Metropolen konnten die Mieten im 20-Jahres-Vergleich gegenüber der Verbraucherpreise mithalten. Was gestiegen ist, ist natürlich die Warmmiete, aber das liegt an den gestiegenen Nebenkosten, Strom und Heizkosten haben sich in den letzten 20 Jahren sogar verdoppelt! Im internationalen Vergleich liegen die Mieten in Deutschlands Metropolen sogar sehr niedrig: Für eine 4-Zimmer-Wohnung, die in München durchschnittlich 1.800 EUR kostet, muss man in London, Zürich oder Paris 3.000 EUR hinlegen, in New York sogar 6.000 EUR.

Aktuelle Trends am Markt in Frankfurt: Das rund 740.000 Einwohner große Frankfurt ist Deutschlands Pendler-Hochburg Nr. 1 und wächst jährlich um 15.000 Menschen, aber nur um 3.000 Wohnungen. Bei einer Quote der Einpersonenhaushalte von 54 Prozent genügt der Neubau nicht, keine Überraschung also, wenn hier Preise und Mieten weiter steigen!

Wenn Sie noch mehr über den Immobilienmarkt in Frankfurt, Main-Taunus-Kreis, Hochtaunus-Kreis, bzw. Region Rhein-Main, wissen wollen, sprechen Sie mich gerne an!

### ***Welcher Region/Lage sprechen Sie das größte Potenzial zu?***

---

Es kommt immer darauf an was man wirklich braucht und will. Ein professioneller Immobilienmakler bzw. Immobilienexperte wird mit Ihnen darüber sprechen wo Ihre persönliche Reise hingehen sollte. Orte die ich persönlich als zukunftsorientiert finde sind: Großraum München und Oberbayern insbesondere das Berchtesgadener Land, Salzburg und das Salzburger Land, definitiv die Metropolregion Frankfurt/Rhein-Main, Metropolregion Rhein/Ruhr, Metropolregion Berlin/Brandenburg, in den USA die Metropolregionen um die fünf großen Seen.

### ***Was war Ihr schwierigstes berufliches Problem und wie haben Sie es gelöst?***

---

Meine langjährigen Berufserfahrungen hatten immer zum Inhalt, zu strukturieren, zu organisieren und Menschen zu führen. Ich musste erfahren, dass – trotz meiner langjährigen, hervorragenden Leistungen, sich Strukturen verändern, auch natürlich durch die technologische Entwicklung, und so habe ich mich neu orientiert. Ein Leitsatz von mir wurde wahr: Wenn eine Tür sich schließt, öffnet sich eine andere. Nun bin ich glücklich und dankbar, dass ich es gewagt habe, in die Immobilienwirtschaft zu gehen, das war schon seit jeher eins der interessantesten Felder für mich!

### ***Wie halten Sie sich beruflich auf dem Laufenden?***

---

Ich bin ein RE/MAX-Makler. Wir werden sehr gut ausgebildet in der eigenen Akademie und legen einen Abschluss vor der IHK ab. Dies ist schon mal das wichtigste Handwerkszeug, was man an die Hand bekommt, um eine ausgezeichnete Dienstleistung abliefern zu können. Darüber hinaus gibt es regelmäßig und permanent Schulungen und Workshops in unserem Netzwerk. Um eine ständige Fortbildung komme ich also gar nicht drum herum! Aber das Wichtigste ist vielleicht sogar: Ich bin ein sehr neugieriger Mensch, der immer alles genau wissen will und ständig, jeden Tag ein bisschen mehr, dazulernt – in allen Bereichen des Lebens, nicht nur beruflich!

### ***Was sind die 3 wichtigsten Eigenschaften, die Ihrer Meinung nach ein Immobilienmakler haben muss?***

---

Er muss eine sehr gute fachkundliche Ausbildung haben, um seinen Kunden bei einer der wichtigsten Transaktionen in ihrem Leben, einer Immobilientransaktion, beratend zur Seite stehen zu können. Er muss Einfühlungsvermögen haben, um auch die „richtigen“ Menschen mit den „richtigen“ Immobilien zusammenbringen zu können. Er muss eine ehrliche und wertvolle Dienstleistung anbieten können, nur so gewinnen alle.

### ***Was macht ein Zuhause für Sie aus?***

---

Ich muss mich dort „wohl fühlen“. Es ist mir egal, ob es sich um eine Wohnung im Hochhaus oder um ein Einfamilienhaus handelt. Für mich ist die Lage, das Umfeld wichtig. Meine Nachbarn, die Menschen, denen ich täglich begegne. Wie für die meisten Menschen. Dort fühle ich mich dann „daheim“.

### ***Wo würden Sie selbst gerne eine Immobilie besitzen?***

---

In oder um Frankfurt am Main, in oder um San Diego, Kalifornien, auf Mallorca oder Ibiza und selbstverständlich auch dort wo meine Familie sich befindet.

### ***Was ärgert Sie?***

---

Mich ärgern Menschen, die nicht ehrlich, nicht authentisch sind. Egal, wo sie mir begegnen.

### ***Was inspiriert Sie?***

---

Die Musik inspiriert mich sehr. Bestimmte Lieder höre ich seit 20 Jahren und wecken schöne Assoziationen bei mir. Humorvolle, euphorische, talentierte, offene, kompetente, kommunikative und freundliche Menschen inspirieren mich immer noch am meisten.

### ***Wo, Wobei, Womit können Sie Ihre Energiereserven auffüllen?***

---

Ich bin ein sehr bescheidener Mensch. Ich mache immer dort, wo ich gerade lebe und arbeite, das Beste daraus. Ich liebe es, durch Straßenzüge zu laufen, und all die schönen Dinge zu sehen, die es gibt. Ich gehe auch gerne in die Natur, durch Wälder und atme tief ein und freue mich an dem, was ich alles habe und denke nicht darüber nach, was ich nicht habe. Ich reise sehr gerne in alle Welt, ein Besuch bei meiner Familie, überall in den USA, ist natürlich am schönsten. Wo ich richtig auftanken kann: bei einem Telefonat mit meiner Mama, mit meinen Geschwistern und deren Kindern, aber auch mit meinen besten Freunden (in Europa, in Nordamerika und auch in Argentinien).

## An welchen persönlichen Dingen hängen Sie besonders?

Selbstgeschriebene (handschriftliche) Briefe und Postkarten. Dekorationen meiner Großeltern und Eltern. Erinnerungen, die ich zugleich „anfassen“ kann. Dinge die „echt“ sind und die mir sehr viel bedeuten.

## Worüber freuen Sie sich?

Über Zeit mit meinem Ehemann. Zeit mit meiner Familie und meinen Freunden. Ich brauche Menschen um mich herum, die ich liebe – das Leben ist scheinbar ziemlich kurz.

## Was war das letzte Buch, das Sie gelesen haben?

Stand heute? Dann (ohne Witz) „Immobilien bewerten leicht gemacht“ 2. Auflage – Jörg Stroisch. Ansonsten habe ich in den letzten Jahren sehr viele Bücher gelesen, die mich sehr inspiriert haben. In der Regel lese ich die besten Bücher auf einer Kreuzfahrt oder in Thailand.

## Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

Dokumentarfilme anschauen (recherchieren), Reisen, Fahrrad fahren, schlafen, Musik hören und ein gutes Glas Wein schätze ich sehr!



Neugierig geworden?

Dann sollten wir uns kennenlernen!

Gerne beantworte ich Ihnen alle Fragen.

[Kontaktieren Sie mich](#) – unverbindlich!



**Jason Peterson**  
Selbständiger Immobilienmakler  
RE/MAX Lizenznehmer

jason.peterson@remax.de  
www.remax.de/badsoden

Immobilien Concept Marketing  
Königsteiner Straße 45  
65812 Bad Soden am Taunus

Telefon: +49 6196 769 19 19  
Telefax: +49 6196 769 19 29  
Mobil: +49 151 432 030 48

I'm fluent in English!    
Yo hablo todavía bien español!

Kennen Sie jemanden, der eine Immobilie kaufen oder verkaufen, mieten oder vermieten möchte? Ihre Empfehlung wird belohnt!

Jeder RE/MAX Franchise- und Lizenznehmer ist ein rechtlich eigenständiges Unternehmen.

RE/MAX Immobilien Concept Marketing  
Königsteiner Straße 45  
65812 Bad Soden am Taunus

Telefon: +49 6196 769 19 19  
Telefax: +49 6196 769 19 29  
Mobil: +49 151 432 030 48

E-Mail: [jason.peterson@remax.de](mailto:jason.peterson@remax.de)  
Internet: [www.remax.de/jason-peterson](http://www.remax.de/jason-peterson)  
RE/MAX Bad Soden: [www.remaxbadsoden.com](http://www.remaxbadsoden.com)

